

# つるおんがえし



21号 平成21年8月発行

発行：感動・創庫  
藤沢市長後1135-11-101  
TEL:0466-46-3327  
FAX:0466-65-3347  
mail:info@kando-soko.com  
http://kando-soko.com  
集客チラシ.com  
発行編集責任者：芦川永光



夏はやっぱり、スイカですねえ～

こんにちは。夏バテが辛くて、どうにかしたいと食べ物を考えぬいた挙句、今まで苦手だったレバーを克服して少しずつ復調！感動・創庫の芦川永光です。鶏肉専門店のお客様から頂いたおいしい鶏レバーが、私を救ってくれました。鈴木さん、ごつつあんです！

8月に入って、先月の疲れがドットコム：うーん、気の利いたダジャレも言えない…(冷汗)昨年こんな疲れに悩まなかったのに、

何故だ…年齢のせい？あ、分かった、昨年は暇だったからだ！（苦笑）とまあ冗談が言えるほど、今年の夏はおかげさまで大忙し、ありがとうございます！

## ニツパチに使うのは、身体よりもアタマ

8月は来店数が減る代わりに、頭をゆっくり使える月です。9月に広告を出したいと考える方、ヒジョーに多いです。実りの秋を迎えたい方は、そんなわけで8月の早いうちに広告を計画するといい広告が作れるんです。いい発想、いいアイデアを外に水撒きしたり、スイカでも食べながら、たくさん思い浮かべてみましょうね。

## アリとヒトの共通点？



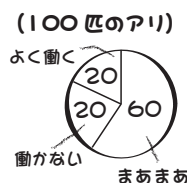
ところで皆さんは「ニツパチの法則」ご存知でしょうか。「20・80の法則」それに似た言葉として、「パレートの法則」として知られています。「企業の売上上の80%は全顧客の20%が、企業の売上上の80%は全商品の20%が、企業の売上上の80%は営業担当者の20%が生み出している」という統計です。

ここで、大変興味深い実験があります。小さい虫、アリの話です。「働き者」というイメージが強いアリですが、研究によれば、「ある瞬間、実際に働いているアリは、20・30%」だそうです。そして40・60%のアリは働いているアリ

に追随し、残りの20・30%のアリは働いていないのだとか。100匹のアリのうち、わずかに20・30匹のアリだけが真剣に働いているんです。働きアリと言っても働いてないアリの方が多い、ってウソのようなホントのことなんですね。

### 人間界も似たようなことが実際に起きます。

20・80でしようから、単に人材を減らしただけでは、縮小均衡、つまり供給を抑制するだけの問題解決になってしまい、企業にとってプラスにはならないこと。昨春秋ぐらいの派遣切りなどのリストラ策、成功したって話はあまり聞かなくてこない気がします。いくら景気が悪いとは言え、今ある経営資源で乗り切ることの方が大事では、と私は思います。皆さんはどのように考えますか？



## 心理学、学んでいます！

ここ最近、顧客心理をしつかりつかんだ広告づくりの精度をより高めるため、心理学のセミナーに参加しています。NLP(神経言語プログラミング)といって、コミュニケーション能力を伸ばすのに大いに役立つ心理学です。チラシやDMなどを作る時に、売り手視点だけの独りよがりの表現ではなく、買い手視点を捉えた表現が反響の良し悪しを大きく左右します。普段の生活でも、より良いコミュニケーションを取ろうと思えば、「相手の立場で考え、感じ取る」ことが必要になりますよね。

「帰ってきて早々不機嫌そうだけど、会社で何があったのかしら？」  
 「勉強しろ！って怒っても、むしろ反発しちゃう。どうやったたらやる気になってくれるの？」  
 「この難しい案件をどうやって伝えたら、お客様に理解してもらえらるだろうか」  
 夫婦の会話、子供とのコミュニケーション、もちろんビジネスの場

面でも、NLPはそんな分析や感じ取ることに特化した心理学なんです。

そんな一風変わったセミナーなので、私がよく参加するマーケティングや広告などといったセミナーと違って、主婦や学生さんも参加していたりします。この状況がなかなか面白いんです。

数か月前から都内に住む慶応ポリーと仲良しになりました。彼から話を聞くのがこれまた楽しいんです。彼は大学受験後に人の脳に関心を持ったらしく(さっすが慶応大の人です)、科学的なものから一般的にはオカルトといわれるようなものまで幅広く学んでいます。今は「気功」にハマっているんだそうです。身体の小さい仙人みたいな人がスパーン！と大男を吹飛ばすのを見て、「スゴイ！」と興味を持ったのだとか。セミナー内容が変わっているので、こういう面白い子もやってくるんですね。

まだ20歳になったばかりの彼を見てると、多感でいろいろ興味を持っていることって、すごいエネルギー

だなと感心してしまいます。私が20歳くらいの頃なんて、カラオケボックスでお酒を飲んで、裸になつて：あ、それ以上言うのはやめときましようか(笑)



聴いていると

アタマが良くなる!?

そんな彼から先月、「??」なモノを頂きました。その名も「ダヴィンチ脳」。普通に聴いたら雑音だらけで、「何コレ?」と思ってしまうような特殊音源のCDです。

お値段、聞いてビックリの6万円でございます。ドヒャー！このCDを作った苫米地英人博士は、オウム真理教信者をマインドコントロールから解放したことで有名な脳機能学者。そんな脳のスペシ

ヤリストが作った「残り97%の脳を使う方法」と評されるこのCD。私は執筆の時とバイク移動中に聞いています。電波音、太鼓の音、民族楽器の音などいろいろですが、効果は未知数。今のところ6万円の価値はわかりません。ですが「わけえ人の言うことは聞いておくもんだべ！」(もう既におっさん?)というところで、実感できるまでやってみようと思っています。効果が出たら、すぐに報告しますね。



### 【NLPってなあに?】

1970年代、ベトナム戦争で多くの人が心に痛手を受けたアメリカで、リチャード・バンドラーとジョン・グリンダーが心理学と言語学をもとに体系化した人間のコミュニケーションに関する新しい学問です。創始者バンドラーとグリンダーは、当時アメリカで非常に優秀だった三人の天才的セラピスト(心理療法家)ーゲシュタルト療法のフリッツ・パールズ、家族療法のバージニア・サティア、そして催眠療法のミルトン・エリクソンの治療を研究し、それをモデル化して創りあげたのが、NLPなのです。

その後、NLPは時代の進展とともに進化し、治療から教育、スポーツ、そしてビジネスの世界でも活用され、数々の成果を収めています。スポーツ界では、世界ランキングのTOPから一旦落ち込んだものの数年後に再度1位に返り咲いたテニスのアンドレ・アガシ選手。政界では、巧みな演説で人々の心をつかんだアメリカのクリントン前大統領などが、NLPを取り入れ成果を出したことで有名です。ごく最近では、イチロー、オバマ大統領なども取り入れているらしいですよ。

# 照井建設さんの見学会へ行ってきました！

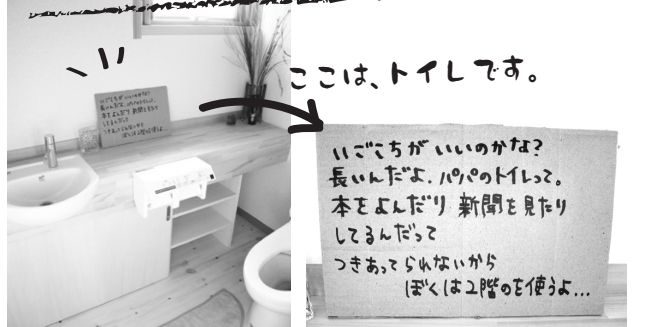
8月1日土曜日。この日はチラシを作らせていただいた寒川町にある工務店、照井建設さんの住宅見学会にお邪魔してきました。今回チラシを制作して、2万枚を近隣にポスティング。感動・創庫を初めて利用する照井さんにとっても、今後お付き合いをさせていただく私たちにとっても、大事な大事なイベント。そのチラシの結果がどうだったのかを聞きに、期待と不安でドキドキしながら向かったわけです。

着いたのは初日終了間際の夕方4時過ぎ。入口で出迎えてくれたのは、三代目の大介さん。そこで言っていただいた「結構、来てますよ」とのお話。ああ良かったと一安心です。中に入ると現社長の二代目照井健治さんが接客中でした。

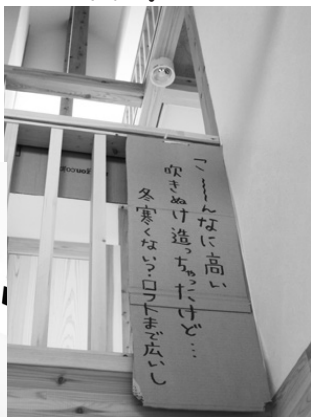
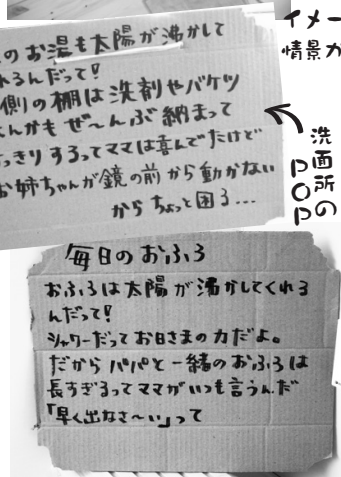
家の中はとにかく素敵！のひとこと。ホント自分の家、欲しくなります。木造住宅を得意とされる照井建設さんのワザが、そこらじゅうで光っているんです。写真は家のあちこちにあるポップです。手づくり感たっぷりの見学会、雰囲気は伝わるでしょうか。

照井さんに詳しくお話をお聞きしたところ、うす曇りの天気だったこの日、17組の来場があったそうです。日曜日は雨降りだったにも関わらず13組の来場。以前は50,000枚折込をして、2日間で数組の来場だったと言いますから、この結果は大成功！だったわけです。「今日来た人で2組、具体的な話もあったよ」とのことで、照井さんも安堵の表情でした。

## いろんな所に手づくりPOPがありました！



イメージしやすい言葉で書かれていて、情景が浮かんできます。



家の中を案内してもらいました！木のぬくもりが暖かい。本当にステキな家です。



大介さんと一緒に照井さんの看板の前でパチッ！いい男のツーショットです。笑



見学会の告知チラシです。



嬉しくなってはしゃいじゃいました♪ やっぱり今日もテンション高めの芦川です！

工務店さんのように高額商品を扱う場合、チラシ集客はもちろん大事ですが、顔と顔、見学会で一度会ったところから成約までの「関係づくり」が一番の肝になります。今回のチラシ、結果は確かに成功ですが、ここからがいよいよ本番。引き続き私たちは、休む間もなく照井さんの「想いが伝わるニュースレター」づくりに励むのでした。照井さん！これからたくさん素敵なお家を建ててくださいね！

心に響く感動の格言

人生は  
勝ち負け  
じゃない  
負けたら  
つまらない  
人が  
勝ちなのよ

Words by 坂本金八



3年B組の担任教師と言えばご存知金八先生です。武田鉄矢本人が言っているのか、台本で言っているのかは分かりませんが、この番組でこういう言葉を考える(言える)人って、深い人生を送っている人なんですよ。ね。担任の先生に言われたあんなことこんなこと忘れてたのに今になってよく思い出します。あの先生、今頃どうしてるんだろう。「学校の先生にはなれなかったけど、人生負けてないよ。今の仕事は勝ってるよ」って会って言いたいもんですね。

編集後記

「餃子の王将」に生まれて初めて行ってきました。平塚駅前に出来てから、実家の母がよくおみやげ餃子を買ってくるので、気になっていました。その日は店内でランチを食べたんですが、想像と全然違ってびっくり。ごくフツーの中華料理屋さんでした。何で「J」が流行ってるんだろっ…考えました。ここには「専門性」があると感じました。たとえば「こだわりのラーメン専門店」というよりも「こだわりの塩ラーメン専門店」と絞られた方があいしそっに感じますよね。これかも「中華の王将」だったら、それほど繁盛してなかったと思うんです。「餃子専門店の餃子だからウマそう！」って感じてもらうブランディング。あそこに行つて餃子をオーダーするのは、勇気が必要。それほど「餃子の」という頭文字に言葉のチカラを感じました。それで餃子のお味は、えーと、普通…でした。

